

Business plan financier

Bâtir et exploiter la prévision financière à moyen terme

// Recherche de financements, cession ou acquisition, négociation d'objectifs avec les actionnaires requièrent l'établissement du business plan financier dont le pilote naturel est le directeur financier. Ce dernier doit valider et coordonner les hypothèses, les convertir en états financiers et assurer une présentation convaincante. //

Pour qui ?

▫ Directeurs financiers, contrôleurs financiers ou de gestion, responsables de financement, analystes financiers.

Objectifs

▫ Bâtir le business plan et la prévision financière à MT.
 ▫ Coordonner les prévisions.
 ▫ Présenter le business plan à l'écrit et à l'oral.

Programme

1_ Finalités de la prévision financière à MT

- Traduire les objectifs stratégiques en données chiffrées.
- Utilité : création, cession, recherche de financement.
- Négocier des covenants réalistes avec les banques.

2_ Présenter la stratégie

- Positionnement sur le marché, avantages concurrentiels, facteurs clés de succès.
- Présentation du modèle économique, chaîne de valeur.
- Matrices stratégiques : BCG, Attraits / atouts, SWOT :
 - illustration : Analyser la matrice SWOT.

3_ Manager le processus de la prévision financière

- Challenger les opérationnels sur leurs prévisions.
- Harmoniser les prévisions de différentes sources.
- Créer un consensus ou à défaut plusieurs scénarios.

4_ Les hypothèses d'activité et de résultat

- Réaliser des prévisions de chiffre d'affaires.
- Approche Top-down ou bottom-up.
- Intégrer les changements de périmètre ou d'organisation.
- Prévoir les charges en cas de reprise, cession, redressement...

5_ Bâtir le plan de financement et le bilan prévisionnels

- L'enchaînement des documents prévisionnels.
- Prévoir les investissements de croissance, de renouvellement.
- Fonds de roulement normatif, choix de financement.
- Les principaux ratios.
- Astuces de construction d'un modèle sur tableur :
 - cas sur tableur : compléter le plan de financement et le bilan prévisionnels.

6_ Éprouver la solidité de son business plan

- Construire un modèle sur tableur pour simuler.
- Analyser la sensibilité et bâtir des scénarios.
- Faire un business plan "low case" pour évaluer l'effet de levier acceptable.
- Repérer ses marges de manœuvre en matière de financement.
 - cas sur tableur : Analyser la sensibilité, bâtir des scénarios.

7_ Valoriser l'entreprise à partir des flux prévisionnels

- Choix du taux d'actualisation : CMPC.
- Détermination de la valeur finale.
- Valeur d'entreprise et des capitaux propres.

8_ Présenter son business plan

- Les 7 clés pour convaincre.
- Présentation à l'écrit et à l'oral, plans type.
- Assurer la cohérence entre les acteurs à l'oral.
- Les 10 principales causes d'échec.

Z Les + de cette formation Z

- **Le consultant met à profit son expérience de directeur financier et de conseil pour animer les échanges.**
- **Les participants travaillent sur le business plan d'une entreprise :** Présenter la stratégie, évaluer les prévisions d'activité, compléter le plan de financement et le bilan sur tableur, analyser la sensibilité et bâtir des scénarios, simuler l'effet de levier acceptable, présenter à l'oral.
- **Outils d'aide à la mise en œuvre :** les participants travaillent sur un modèle de prévision financière sur tableur adaptable au contexte de leur entreprise. Proposition de plans type, vademecum "les 7 clés pour convaincre".

2 JOURS

Réf. 7660

46 € HT Paris
40 € HT Régions

1230 € HT

Paris

1 avr > 2 avr
25 mai > 26 mai
12 juil > 13 juil
21 oct > 22 oct
25 nov > 26 nov

Lyon

29 avr > 30 avr
14 oct > 15 oct
29 nov > 30 nov

Nantes

29 avr > 30 avr
23 sep > 24 sep
18 nov > 19 nov